

Faits d'actualité

G. P.

Volume 21, Number 2, 1953

URI: <https://id.erudit.org/iderudit/1103242ar>

DOI: <https://doi.org/10.7202/1103242ar>

[See table of contents](#)

Publisher(s)

HEC Montréal

ISSN

0004-6027 (print)

2817-3465 (digital)

[Explore this journal](#)

Cite this document

P., G. (1953). Faits d'actualité. *Assurances*, 21(2), 39–48.
<https://doi.org/10.7202/1103242ar>

Assurances

Revue trimestrielle consacrée à l'étude théorique et pratique
de l'assurance au Canada

Autorisé comme envoi postal de la deuxième classe.

Ministère des Postes, Ottawa.

Les articles signés n'engagent que leurs auteurs.

Prix au Canada :

L'abonnement : \$2.00

Le numéro : - \$1.00

Directeur : GÉRARD PARIZEAU

Administration :

Ch. 319

300, rue du St-Sacrement
Montréal

21e année

MONTRÉAL, JUILLET 1953

No 2

Faits d'actualité

par

G. P.

Nous avons signalé à plusieurs reprises que les assureurs s'efforcent d'imposer graduellement la règle proportionnelle dans les contrats d'assurance contre l'incendie. Il y a quelques années dans la région de Montréal, ils ont fixé à cinquante pour cent la différence entre le tarif avec et sans la règle proportionnelle, dans le cas des risques commerciaux, non en béton et non protégés par extincteurs automatiques. Ainsi, ils ont rendu le taux avec la règle proportionnelle assez attrayant pour que l'assuré le choisisse de préférence à l'autre. Petit à petit, avec les renouvellements ou à la faveur d'un changement important, l'assuré passe d'un groupe à l'autre, sans trop s'en rendre compte, et trop souvent, sans se préoccuper de la valeur des choses assurées, attiré seule-

ment par l'attrait du meilleur marché. Une nouvelle étape vient d'être franchie avec la réduction de vingt pour cent qu'accorde la Canadian Underwriters' Association pour les maisons d'habitation dans les centres bien protégés collectivement contre l'incendie, comme Montréal, Québec, Sherbrooke et Trois-Rivières. C'est dire, par exemple, que pour une maison en pierre ou en brique à Montréal, le taux avec la règle proportionnelle est de .29 par \$100. et le taux ordinaire de .36. Pour un Européen, la chose ne pose pas de problème, car la règle proportionnelle est généralement obligatoire, seuls les risques dits « au premier feu » en étant exempts. Pour nous, il y a là une méthode nouvelle non sans intérêt d'ailleurs. Elle s'infiltré par un lent processus destiné à ne pas soulever de protestations parmi les courtiers et dans le public, cet arbitre souverain en pays démocratique, qu'il est possible de manœuvrer pourvu qu'on y mette le temps et du doigté: choses que pratique assez bien parfois la Canadian Underwriters' Association.

La tendance à la règle proportionnelle a deux avantages: elle entraîne graduellement une stabilisation des taux par un rétablissement d'équilibre automatique entre le coût d'indemnité et le revenu-primés aux moments d'inflation. Puis, si la valeur est suivie de près elle rend plus facile à l'assuré de souscrire l'avenant du coût de remplacement, si intéressant pour les immeubles dépréciés.

Le discours de M. James Matson au Congrès du D.B.I.U.

Le D.B.I.U. c'est, n'est-ce pas, le *Dominion Board of Insurance Underwriters*, ce super-syndicat d'assureurs d'où viennent les directives données aux syndicats qui s'échelonnent géographiquement de l'Atlantique au Pacifique. Autrefois, la C.U.A. était isolée, comme l'étaient également la Western Canada Underwriters Association, la British Co-

lumbia Underwriters Association et les autres. Pour assurer l'uniformité des tendances, sinon des directives, on a constitué la D.B.I.U. d'ou sortent les idées directrices, auxquelles s'astreignent les syndicats devenus de seconde zone, de second palier tout au moins puisqu'on leur laisse le soin d'exécuter les règles posées.

Il est intéressant de savoir ainsi où l'on va. Le discours prononcé par le président du D.B.I.U., M. James Matson, à la réunion du Syndicat, à la fin de mai 1953, nous l'indique, puisqu'il apporte des précisions sur certains des problèmes actuels et sur l'orientation qu'on veut donner à leur solution.

Voici, en résumé, les principales questions que M. Matson a soulevées. Les extraits que nous faisons de son discours nous paraissent d'autant plus intéressants, que M. Matson est un esprit sérieux, méthodique et très écouté dans les milieux d'assurances; d'abord parce qu'il dirige un des groupes les plus forts au Canada, puis parce qu'on lui reconnaît une grande compétence.

1. — Le succès de l'assurance au Canada repose en grande partie sur les agents. Il est fonction d'une intime collaboration de ceux-ci avec les assureurs. Voici ce que M. Matson dit exactement:

"In a world of uncertainties, we make our contribution towards stability, but the success of our efforts, the size of our contribution depends on the ability of our agents to persuade the public to look ahead."

Plus loin, il revient sur le sujet:

"... although the agents are independent contractors, our success depends upon the result of our joint efforts".

Puis, il se prononce nettement sur la collaboration entre les agents et les assureurs:

"The Companies realize that in many respects the fortunes of the agents and the fortunes of the companies are

bound together. The Companies do not want to lose the business to direct writers. They wish to preserve the agency system. They want to preserve the agency system with which they have grown up and which they have helped to grow".

Mais à quelle condition, la chose est-elle possible ? M. Matson le précise :

42 *"To preserve the agency system by which both Companies and Agents live means that there must be a working partnership."*

Et il ajoute à propos de la lettre que la Canadian Federation of Insurance Agents a adressée au « Dominion Board » au sujet de la réduction des commissions pour l'assurance automobile :

"A working partnership is not strengthened by the letter dated 11th March 1953."

Sauf erreur, dans cette lettre, la Fédération menaçait le *Dominion Board* de demander une enquête au Ministère du Commerce en invoquant la législation contre les trusts, si le nouveau tarif des commissions entrerait en vigueur.

Le *Dominion Board* ne pouvait aimer cela et, pour nous, nous nous demandons s'il n'y a pas eu de la part de la Fédération, un geste pour le moins maladroit et peut-être lourd de conséquences immédiates ou lointaines. M. James Matson a un idéal : la *non-intercourse rule*. Il l'explique ainsi dans le deuxième paragraphe de son discours :

"Some fifteen years ago, when I first became involved in Canadian insurance affairs, I was impressed by the fact that so much of the thought then current appeared to me to come from the West. The West had a tradition of having over the years maintained a very orderly insurance industry. It was founded on certain ideas such as a very meticulous rating system, very carefully thought out, very logical; equity in commissions through the location of the risk governing

the rate of commission; equity in the use of Association rating material through a Non-Intercourse Rule, which was introduced at the request of the agents and whose continuance depended upon their support of the idea."

D'après M. Matson, ce n'est plus de l'ouest que vient maintenant la logique et le bon sens en matière d'assurances, mais bien de l'est, c'est-à-dire Terre-Neuve, le Nouveau-Brunswick et la Nouvelle-Ecosse. Il est curieux de noter, même si M. Matson ne le fait pas, que la sagesse n'a guère existé que là où les affaires ne sont pas abondantes et où, sans doute, la concurrence n'est pas trop forte. Tel n'est pas le cas dans Québec et Ontario d'où vient la plus grande partie des affaires et où la lutte est la plus vive.

43

II. — Pour réussir *l'agency system* doit être à base de concurrence. Pour cela, il doit s'organiser pour diminuer ses frais. « *We have encouraged that system, we have helped it to build it up. We want to see it continued. To continue it must be competitive* ». Et comment? M. Matson répond: « *Competition is largely a question of price* ». Or, la prime contient un certain nombre d'éléments, dont deux concernent l'assureur plus particulièrement:

- a) la commission aux agents;
- b) les frais d'administration de l'assureur même.

Assureurs et agents doivent tirer le meilleur parti possible de la part de la prime qui leur revient. Si l'on constate que les salaires sont la dépense la plus élevée¹ aussi bien dans le cas de l'assureur que de l'agent, c'est, pense M. Matson, de ce côté qu'il faut faire le principal effort d'économie. L'assureur doit essayer de supprimer toute dépense inutile, de simplifier le travail de tarification, d'émission des

¹ In Company overheads, approximately two-thirds goes in salaries; in other words, one of the main problem of management is to get an adequate return for the salaries paid to the employees by using their time profitably. Such the same situation prevails in agency offices", note M. Matson.

polices, d'inscription dans les livres.¹ Il faut aussi étudier la besogne de chacun pour qu'il n'y ait pas de duplications et que les travaux élémentaires ne soient pas faits par des employés à salaires élevés. Les mêmes principes doivent être appliqués dans l'organisation des agences. Trop souvent, en effet, les patrons ou les employés bien rémunérés se livrent à des besognes qui, normalement, devraient être faites par des sous-ordres. Nous partageons l'opinion de M. Matson, mais nous tenons à lui faire observer que, trop souvent, les agents sont forcés de vérifier les polices avec une attention extrême, de faire recommencer le travail et de vérifier à nouveau si d'autres erreurs n'auraient pas été commises. Ne croyons pas que nous exagérions. Chaque courtier bien organisé confirmera le fait, tout en le déplorant. En toute franchise, actuellement un contrat d'assurance ne peut être livré par le courtier sans que tous les détails de description et de tarif soient vérifiés avec un grand soin, ce qui exige de la part du courtier l'emploi d'un personnel qualifié et extrêmement coûteux, dont tout bureau sérieux ne peut se passer sans risquer de perdre son client et sa réputation.

Cela pose la question de la rémunération de l'agent. M. Matson l'aborde ainsi:

a) Nous songeons à égaliser la commission de l'agent à travers le pays. Cependant, il n'en est pas question pour le moment. M. Matson dit, en effet: « *In view of the turmoil regarding automobile commissions, doubt were expressed regarding the possibility of attaining equalization at present* ».

Rien ne se fera assurément, d'ici le 24 février 1954, sui-

¹ "I look forward to the day when, for a Dwelling Policy, all we use to describe the property will be the address. I look forward to the day when, for simple classes of business, a policy can be issued simply by attaching a copy of an application to a form, so eliminating all retyping". Bravo! M. Matson, voilà qui est bien écrit et bien pensé.

vant la promesse faite à l'*Ontario Insurance Agents Association*.

b) Les assureurs cherchent une solution qui n'augmentera pas le coût d'acquisition. M. Matson note: « *The Companies have therefore during the past five years been consistent in their thoughts about commissions, they wish some scheme based on qualifications, some scheme based on simple definitions, probably on recording and non-recording, some scheme which will not increase their overall Fire Commissions Cost.* »

45

What the Companies are trying to achieve is some stabilization on a sound basis which would have good prospects of prevailing over many years ».

c) Cependant, un tarif de commission n'est pas immuable: « *The Companies cannot exclude the possibility that some consideration of commissions and other factors, such as Company overheads, may be essential because of some new type of competition ».*

III. — L'agent doit être compétent, mais à des degrés divers suivant le rôle qu'il remplit. C'est un point de vue nouveau qu'il convient de présenter dans les termes mêmes qu'emploie M. Matson:

"May I now turn to another factor which could have great bearing upon our cost of operation, and that is agency qualification. I see more and more realization of the necessity of having well-qualified agents, but I see equally grave dangers in accepting the principle in too general terms, and I wish to outline what may be the probable trend in the business. First of all, it must be recognized that all insurance business is not equally complicated to handle. There are many types of every-day business which are simple to handle, and which, as I have said already, must be made even more

simple to handle. In these could be included Dwelling Fire Policies, Automobile Policies, some of the simple Casualty lines. Such types of policies are handled everywhere in our country, and the principles governing the issuance of them are simple and easy to understand. I think that this is the field where we can experience severe competition, it is a type of business that we wish to retain and therefore we must cut our costs accordingly, both Company-wise and Agency-wise. We know that in a Company office, such business can only be handled economically if it is handled by a simplified routine which disregards all non-essentials. We know that in many large agencies, small business is not looked upon favourably as the expense of handling it is not covered by the commission that is gained. Keeping both the possible competition and the cost factor in mind, should we not give consideration to such business being handled by agents with limited qualifications? I have had experience of losing such business to insurers who employed part-time canvassers, or to insurers who sold across the counter. We should not therefore run away from the problem — we should face it and do our best to see where we think it is going to lead. Of course I recognize that if there is an agent with limited qualifications, suitable for handling simple lines of insurance, then in some districts he is going to run insurance as a part-time occupation. Such an idea is an anathema to many people in the insurance business. But is that a realistic outlook? We want to keep the insurance agent in the business. To do that he must sell an adequate volume. It is better to be able to sell rather than to maintain a principle and have no business. On the other hand, there may be an alternative, and that is that the agents train their clients to come to them rather than that the agents spend so much of their time chasing their clients, because the time spent in chasing their clients is usually the time

of the partners which is the most expensive time that the agency has. I have been very interested to hear from individual agents recently that they are able to do more business than they used to by sitting in their offices, provided they had an attractive office on a main street. Some of them have been finding that they have to change their hours in order to fit in with the new shopping hours of the public. It does not pay an Insurance Company to handle very small premiums in an expensive way, neither does it pay an agent to do that. On the other hand, I am quite certain that while the public is prepared to pay a certain number of dollars over and above a competitor's price for a certain amount of personal service, there is a limit beyond which the public will not pay. I cannot be precise about that limit, because I think it varies according to economic conditions, depending how flush the public is in money. The less flush it is, the less it is prepared to pay.

Returning to the question of qualifications of agents, I believe that we are not far away from arriving at some simple, workable basis. I believe that the prime essentials of the insurance agent are integrity, honesty, and energy. He is selling a promise to pay when disaster strikes. The amount to be paid is not specified because there are far more partial losses than there are total. I believe that he needs to have a certain basic knowledge. After that, competition very largely takes care of the situation, because business is secured by or gravitates to the competent office. That is as it should be. The reward of the large agent is going to come partially from his large volume, partially from intelligent operation and management. Basic scale of commission which are too high give competing ways of doing business too much scope for operation''.

Nous voyons bien où M. Matson veut en venir. Nous nous proposons d'étudier la question dans un prochain nu-

méro. Pour l'instant, nous nous contentons de présenter l'opinion de celui-ci au lecteur, en soulignant que si M. Matson est d'entière bonne foi en cherchant une solution il subit nettement l'influence du milieu anglais d'où il vient.

48 IV. — Nous luttons avec succès contre la concurrence des sociétés mutuelles pour les risques protégés par des extincteurs automatiques. Mais pour continuer, il nous faudrait réduire la commission. De son côté, le président du *Dominion Board Fire Committee* précise dans son rapport, présenté au même congrès:

"Special Risks Department: This Department has replaced the Sprinklered Risk Department in the C.U.A. and deals not only with Sprinklered Risks but other risks requiring special Engineering service. Competition in these large premium producing classes had become intensified in the past few years, and keeping in mind the tremendous growth of industry in Canada, it has been considered necessary to streamline our service on these classes. The new Department is now functioning and the competition from Mutuals and Reciprocal insurers is being dealt with more aggressively. The matter of Oil Risks has received a great deal of attention and some special training has been given to selected engineers of our staff to better inspect and rate Oil Risks. The framework of a Pool for handling oil risks is receiving study by a special Committee".

Nous reviendrons nous-même sur le sujet un peu plus tard. Pour l'instant, nous nous contentons de noter le fait sans autres commentaires, tant il nous paraît significatif.